

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

93/49

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L' HONORABLE MICHAEL WILSON

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À L'OCCASION

DU DÉJEUNER ORGANISÉ PAR L'AMERICAS SOCIETY

TORONTO (Ontario)
Le 18 juin 1993

Mesdames, messieurs,

C'est avec plaisir que je vous souhaite la bienvenue à Ottawa. J'apprécie également l'occasion qui m'est offerte de vous exposer le point de vue du Canada concernant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et ses répercussions sur les échanges commerciaux à l'intérieur de notre hémisphère.

Votre visite survient à un moment propice, puisque le Parlement du Canada s'apprête à adopter le projet de loi sur la mise en oeuvre de l'ALENA et que le processus entre dans ses dernières étapes. Cet accord fera du Canada, des États-Unis et du Mexique réunis la plus vaste zone d'échanges commerciaux au monde. L'ALENA est un des éléments clés de la solide assise que le gouvernement Mulroney a entrepris de poser, voilà bientôt 10 ans, pour favoriser les échanges et les investissements.

L'ALENA sert la ferme détermination du Canada de contribuer à l'intensification des relations commerciales dans notre hémisphère et répond à son objectif de constituer de nouveaux partenariats avec nos voisins des Amériques. Le commerce est indispensable à la prospérité du Canada. Plus du quart de notre économie et plus du tiers de nos emplois sont liés aux exportations. Le Canada prend une importance croissante comme exportateur de produits manufacturés et de services novateurs. Il jouit aussi d'un statut de chef de file mondial dans les secteurs des télécommunications, de l'aérospatiale et des transports.

La libéralisation du commerce nous permet de préserver les emplois et d'en créer, d'améliorer les possibilités qu'ont les entreprises canadiennes d'affronter avec succès la concurrence mondiale. Cette stratégie éprouvée constitue la recette de la croissance et de l'amélioration du niveau de vie au Canada.

Au cours de la dernière décennie, la libéralisation du commerce a aidé le Canada à atteindre, dans le secteur du commerce extérieur, un taux de croissance annuel de 7 p. 100, supérieur au taux mondial en dépit du ralentissement généralisé de l'économie. Nous avons enregistré en mars dernier notre meilleur taux de croissance mensuel depuis deux ans et, parallèlement, notre produit intérieur brut a augmenté de 0,7 p. 100, soit l'augmentation mensuelle la plus importante depuis avril 1991. Il y a quelques semaines, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) prédisait que le Canada connaîtrait, cette année et l'an prochain, une croissance économique supérieure à celle de tout autre pays industrialisé et qu'il viendrait aussi en tête des pays de l'OCDE pour la croissance de l'emploi au cours de la même période. Manifestement, nous sommes sur la bonne voie.

Notre économie se raffermi grâce au succès que remportent les exportateurs canadiens dans le secteur manufacturier, en

particulier dans le domaine des produits de l'automobile et du matériel de haute technologie d'origine canadienne sur les marchés américains. Une partie de cette croissance économique est attribuable à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Les exportateurs canadiens sont aujourd'hui plus productifs et plus concurrentiels qu'ils ne l'étaient avant que l'ALE n'entre en vigueur, il y a quatre ans.

Le succès de l'ALE nous a aidés, en 1991, à prendre une décision concernant la participation du Canada à la négociation de l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique. Nous aurions pu nous en abstenir et laisser ces deux États conclure un accord sans notre participation. Cela aurait conféré aux États-Unis un immense avantage, puisqu'ils auraient dès lors été le seul État à avoir libre accès à l'ensemble de l'Amérique du Nord. Nous ne pouvions pas courir ce risque. Il fallait que nous soyons présents à la table de négociations.

Le Canada a abordé la négociation de l'ALENA avec trois objectifs. Il s'agissait d'abord d'améliorer l'ALE tout en assurant le maintien des avantages déjà acquis, puis d'obtenir un accès plus aisé au marché mexicain, et enfin d'assurer le maintien des conditions faisant du Canada un pays propice aux investissements. Aujourd'hui, soit deux ans plus tard, je suis fier de pouvoir dire que nous avons atteint ces objectifs.

L'ALENA est un accord général qui améliore l'ALE et en élargit la portée de manière à englober des sujets comme la protection de la propriété intellectuelle et le transport terrestre. L'Accord clarifie les règles d'origine s'appliquant aux produits fabriqués en Amérique du Nord et facilite les opérations douanières. Il renforce également le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALE.

L'ALENA éliminera les droits de douane, les exigences en matière de licence et les autres obstacles au commerce du Mexique. Le Canada pourra rétablir l'équilibre ses échanges commerciaux avec le Mexique, surtout dans le secteur de l'automobile. Ces améliorations créeront, pour les entreprises canadiennes, de nouveaux débouchés sur les marchés nord-américains et les placeront sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains et mexicains.

Les investisseurs ont maintenant plus de raisons que jamais de venir s'installer au Canada. Une fois qu'ils sauront pouvoir disposer d'un accès sûr et garanti au plus vaste pacte commercial au monde, donnant accès à 360 millions de consommateurs, les investisseurs pourront s'attarder aux autres avantages offerts par le Canada, entre autres une main-d'oeuvre hautement spécialisée et instruite.

Mais auparavant, l'Accord doit être ratifié par le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les trois gouvernements se sont engagés à ce que l'Accord entre en vigueur le 1^{er} janvier 1994, et les trois chefs ont clairement fait savoir que le fait qu'ils s'entendent sur la négociation d'accords parallèles, dans le domaine de l'environnement et de l'emploi, n'entraînait pas la réouverture de l'Accord lui-même. En dépit de cela, on a accusé le gouvernement du Canada de trop hâter l'adoption de la loi de mise en oeuvre.

Voilà qui est absurde. L'ALENA a été conclu en décembre dernier et entrera en vigueur en janvier prochain. Compte tenu des élections qui doivent avoir lieu à l'automne, c'est faire preuve de prudence que de tenter d'obtenir l'adoption du projet de loi par le Parlement du Canada avant l'ajournement de ses activités pour l'été. L'article 242 de ce texte stipule d'ailleurs que les clauses de la loi canadienne sur l'ALENA n'entreront en vigueur qu'une fois que les États-Unis et le Mexique auront adopté leur propres instruments de mise en oeuvre.

En outre, il est important que nos exportateurs puissent arrêter des plans en étant certains que le Canada respectera son engagement.

Je presse les États-Unis et le Mexique de ne pas relâcher leurs efforts pour le libre-échange et de faire adopter rapidement la législation sur l'ALENA dans leurs pays.

Pendant les prochaines minutes, je voudrais adresser mes commentaires particulièrement aux Américains présents ici. Certains d'entre vous craignent peut-être que l'ALENA ne profite surtout au Mexique, au détriment des États-Unis. Croyez-moi, cet argument n'a rien de nouveau pour les Canadiens. Il y a plusieurs années, lorsque nous avons négocié l'ALE, beaucoup de Canadiens prédisaient que toute la croissance du commerce et des emplois passerait du Canada aux États-Unis et que les jours du Canada en tant que pays étaient comptés. Eh bien, ils avaient tort.

Depuis 1988, les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis ont augmenté de 19 p. 100. L'excédent du commerce canadien des marchandises avec les États-Unis a progressé de 27,3 p. 100 en 1992 par rapport à l'année précédente, atteignant 17,7 milliards de dollars. Les services sociaux et médicaux canadiens demeurent intacts. La culture canadienne est bien vivante. Nous avons un mécanisme efficace de règlement des différends commerciaux qui surgissent inévitablement de temps à temps dans la relation commerciale bilatérale la plus importante du monde, une relation qui a atteint une valeur de 287 milliards de dollars en 1992. Mais si l'ALE a été favorable au Canada, cela n'a pas été aux dépens des États-Unis. Les exportations

américaines de marchandises vers le Canada ont augmenté de 18 p. 100 depuis 1988 et continuent de connaître un excédent en compte courant avec le Canada.

En termes simples, le libre-échange stimule le commerce. L'ALE a été profitable aux deux pays.

Les détracteurs de l'ALENA, comme ceux qui dénonçaient l'ALE avant eux, fondent leurs arguments sur des prémisses fausses : ils pensent qu'éliminer les obstacles qui protègent et isolent les marchés nuira aux travailleurs, tandis que le fait de maintenir ces obstacles les protégera. La nouvelle réalité, c'est que la concurrence est inévitable en Amérique du Nord. Toutefois, l'ALENA crée un cadre de règles équitables pour la concurrence. Il promet une adaptation plus progressive et une plus grande stabilité.

Je peux vous assurer que le Gouvernement du Canada est, plus que jamais, convaincu que la décision que nous avons prise de conclure l'ALENA en 1989 était la bonne. Nous croyons que l'ALENA fera fond sur le succès de l'ALE et en élargira la portée pour inclure l'économie du Mexique, qui croît rapidement.

Bien que l'ALENA soit déjà l'accord le plus «vert» jamais négocié, nous avons la possibilité de conclure des accords parallèles qui entraîneraient une collaboration sans précédent dans les domaines de l'environnement et du travail en Amérique du Nord. Le Canada a en fait joué un rôle de premier plan dans la négociation de dispositions solides sur l'environnement dans l'ALENA. Nous avons également préconisé l'établissement d'une tribune trilatérale qui examinerait les questions relatives au travail.

Dans les négociations actuelles, nous appuyons l'attribution d'un vaste rôle, y compris l'harmonisation à la hausse des normes environnementales nationales, à une Commission nord-américaine de l'environnement. Nous tenons à promouvoir le développement durable et une coopération environnementale plus intense entre les partenaires de l'ALENA. En outre, nous préconisons l'accroissement de la coopération pour l'élaboration et l'exécution des règlements environnementaux nationaux.

Toutefois, le Canada croit fermement que ces négociations ne doivent en aucune façon mettre en péril les avantages qu'il y a à créer un marché nord-américain intégré.

Le gouvernement des États-Unis a proposé l'imposition de sanctions commerciales en cas de violation des lois sur le travail et l'environnement de tout pays signataire de l'ALENA. Le Canada est fondamentalement opposé à cette forme de recours commercial. Les sanctions commerciales créent des obstacles au commerce, alors que l'ALENA a été conçu pour les éliminer. Nous

n'avons pas négocié l'élimination des barrières commerciales pour les réintroduire le lendemain. Comme le premier ministre Mulroney l'a dit récemment dans une entrevue diffusée à la télévision américaine, les sanctions commerciales sont contraires à la philosophie du libre-échange et mineraient la confiance que l'ALENA vise à instaurer. Les Canadiens ne sont pas les seuls à envisager cette proposition avec inquiétude. Récemment, sept grandes associations industrielles américaines, dont la U.S. Chamber of Commerce, ont fait parvenir une lettre de protestation au représentant au Commerce américain, M. Mickey Kantor. Ils y affirment que «tout recours aux sanctions commerciales pour la non-application des normes environnementales ou des normes du travail est inutile et irait à l'encontre du but recherché».

Le Canada demeure convaincu qu'un accord efficace peut être élaboré qui favoriserait la coopération plutôt que la confrontation pendant que les trois partenaires établissent, améliorent et appliquent leurs lois en matière d'environnement et de travail.

Ces accords parallèles pourraient toucher d'autres pays que le Canada, les États-Unis et le Mexique. Une fois l'accord en vigueur, d'autres pays vont sans doute demander d'y adhérer. Le Canada veut que tout pays qui adhère à l'ALENA soit tenu de respecter les dispositions des accords parallèles. Une fois négociés, ces accords parallèles auront un effet durable. Il faut veiller à bien les rédiger.

Avant même l'entrée en vigueur de l'ALENA, d'autres pays comme le Chili reconnaissent les avantages éventuels de l'Accord et sont impatients d'y adhérer. L'ALENA n'est pas un club exclusif, et il ne vise pas à lever des obstacles contre d'autres pays. Je peux vous dire aujourd'hui que le Canada accueillerait favorablement une demande du Chili.

Le Chili a déjà manifesté son engagement à ouvrir ses marchés en libéralisant sa politique sur le commerce et l'investissement et en concluant des accords de libre-échange avec le Mexique et le Venezuela. D'autres pays procèdent eux aussi à d'importantes réformes économiques et politiques. Par conséquent, ils deviennent de plus en plus attrayants pour les investissements, les coentreprises, le transfert de technologies et les autres activités commerciales.

À nos amis latino-américains qui sont ici aujourd'hui, permettez-moi de dire que, de l'avis du Canada, nous n'avons pas besoin d'attendre l'ALENA pour resserrer nos liens en matière de commerce et d'investissement avec les économies de l'Amérique latine.

En fait, les entreprises canadiennes ont commencé à explorer les possibilités de commerce avec le Mexique bien avant l'achèvement.

des négociations sur l'ALENA. En janvier 1992, j'ai assisté à Canada Expo 92 à Monterrey, où plus de 200 exposants canadiens ont attiré pour quelque 70 millions de dollars d'affaires éventuelles et repéré des possibilités de coentreprises d'une valeur estimée à 20 millions de dollars. Plus tôt cette année, j'ai eu le plaisir d'inaugurer, à Monterrey, un bureau commercial canadien qui doit répondre à l'intérêt de plus en plus vif des gens d'affaires.

Pendant les visites que j'ai effectuées au Venezuela, au Chili et en Argentine ces derniers mois, j'ai constaté sur place les énormes possibilités de renforcement et d'amélioration des partenariats commerciaux.

À Caracas, en janvier, j'ai eu l'honneur d'inaugurer Canada Expo 93, la plus grande foire commerciale canadienne jamais tenue en Amérique du Sud.

Les représentants de plus de 50 grandes sociétés canadiennes m'ont accompagné au Chili et en Argentine en avril. Des compagnies chiliennes et canadiennes participent actuellement à plus de 30 coentreprises couvrant un vaste éventail d'activités économiques. Les investissements canadiens en Argentine augmentent, particulièrement dans le secteur pétrolier, où le Canada fournit des services d'experts en systèmes de distribution du gaz naturel et en gestion de gazoducs.

Nos pays commencent à peine à exploiter les énormes possibilités qui s'offrent pour l'expansion du commerce et l'accroissement de la coopération économique. Je crois que nous avons tous intérêt à collaborer pour accroître la prospérité dans toutes les Amériques. L'ALENA est une partie importante de cette entreprise. Je vous remercie de votre attention et répondrai maintenant avec plaisir à vos questions.